



## **Toy Business Forum auf der Spielwarenmesse:**

### **Praktisches Wissen für den Handel**

- Kostenlose Fachvorträge während der gesamten Messelaufzeit
- Expertentipps für das Spielwarengeschäft von Branchenkennern

Trends, Neuheiten, Digitalisierung oder Multichannel – diese Themen beschäftigen die Spielwarenbranche. Als Wissensplattform der Spielwarenmesse greift das Toy Business Forum diese Aspekte auf. An allen Messetagen, vom 31. Januar bis zum 4. Februar 2018, liefern internationale Referenten themenspezifische Antworten. Die Fachbesucher können kostenfrei an den kompakten Fachvorträgen teilnehmen, die zwischen 13 und 15 Uhr unter wechselnden Tagesthemen stattfinden. Am Samstag widmet sich das Toy Business Forum den beiden Topinteressen des Handels: Einkauf und Verkauf.

### **Trends, Digitalisierung und Multichannel**

Das Toy Business Forum hält Wissenswertes mit unmittelbarem Praxisbezug für den Spielwarenhandel bereit. Den Auftakt bilden am Mittwoch Vorträge zu den aktuellen Trends im Handel und der Branche. Zu den Sprechern gehört u.a. Richard Gottlieb aus den USA, dessen Einschätzung als Berater und Referent oft gefragt ist. Er ist CEO von „Global Toy Experts“, einem Beratungsunternehmen der Spielzeugindustrie, und außerdem Herausgeber des Fachmagazins „Global Toy News“. Am Donnerstag dreht sich alles um Digitalisierung, die im Privatleben wie auch im Handel immer weiter voranschreitet. Daran anknüpfend, steht am Freitag Multichannel-Marketing auf dem Programm. E-Commerce und Social Media u.a. erweitern das klassische stationäre Ladenkonzept, was für den Händler von heute nicht zu unterschätzen ist.

### **Verbindung zwischen Einkauf und Verkauf**

Am Samstag erfahren die Zuhörer, wie sich bereits die richtige Einkaufsstrategie erfolgreich auf den Verkauf auswirkt. Einer der Referenten ist Peter Hollo, der vielen Branchenkennern durch seine langjährige Tätigkeit



als internationaler Einkäufer für Spielwaren beim Handelsunternehmen Müller bekannt ist. Er gilt als ausgewiesener Spielwarenkenner und ausgezeichnete Strategie. 2012 gründete er „Ph – International Consultants“ und berät seitdem internationale Big-Player, aber auch den Mittelstand. Am letzten Messetag, den 4. Februar 2018, steht das Marketing im Mittelpunkt. Dabei geht es um aktuelle Trends, Tipps für einen umsatzstarken Verkaufsraum und um Online-Marketing.

### **Programmorschau Toy Business Forum 2018**

- Mittwoch, 31.1.2018:** What's next? Trendexperten geben Einblicke
- Donnerstag, 1.2.2018:** Digital or dead? Überleben Sie in der Zukunft?
- Freitag, 2.2.2018:** Multichannel & more – viele Wege führen zum Kunden
- Samstag, 3.2.2018:** Toy Business Academy – richtig einkaufen, erfolgreich verkaufen
- Sonntag, 4.2.2018:** Marketing reloaded – innovative Ideen und kreative Konzepte

Alle Vorträge werden simultan ins Englische bzw. Deutsche übersetzt. Das vollständige Programm ist ab Mitte November auch auf der Webseite [www.spielwarenmesse.de/toybusinessforum](http://www.spielwarenmesse.de/toybusinessforum) zu finden.

Textlänge: 2.726 Zeichen

Hinweis für Redaktionen: Abdruck honorarfrei. Bildmaterial steht Ihnen unter [www.spielwarenmesse.de/media](http://www.spielwarenmesse.de/media) zur Verfügung. Bitte lassen Sie uns nach Veröffentlichung ein Belegexemplar zukommen.

6.11.2017 – sp



**Spielwarenmesse®**

Der Messe- und Marketingdienstleister Spielwarenmesse eG veranstaltet die Spielwarenmesse®, die international führende Leitmesse für Spielwaren, Hobby und Freizeit. Die Fachhandelsmesse schafft eine umfassende Kommunikations- und Orderplattform für über 2.850 nationale und internationale Hersteller. Die Neuheitenpräsentation und der umfassende Branchenüberblick bilden für 73.000 Einkäufer und Fachhändler aus über 120 Nationen einen wertvollen Informationspool für die jährliche Marktorientierung. Seit 2013 ist die Bezeichnung Spielwarenmesse® auch als Wortmarke in Deutschland geschützt.

Messetermin: Spielwarenmesse® Mittwoch bis Sonntag, 31. Jan – 4. Feb 2018